

AI PROMPT - CREAZIONE DELLA CERCHIA

1. IDEE DI NICCHIA (BASE)

Ragiona come un imprenditore online esperto. Voglio creare un business online basato sull'informazione, dove poter offrire consulenze, servizi online ed, eventualmente, corsi online. Non voglio suggerimenti sui prodotti da vendere, per ora voglio concentrarmi sul target e sul problema. Nello specifico voglio individuare un insieme di persone con caratteristiche comuni che hanno uno specifico desiderio. Un esempio può essere: "neo mamme che vogliono tornare in forma dopo il parto". Un altro esempio può essere: "Coppie di 30-40 anni che voglio iniziare a risparmiare per la pensione". Questi erano solo degli esempi per farti capire la tipologia di risposta che voglio ottenere. Eccoti invece un dettaglio che ti permetterà di restringere il campo: ~~le tue risposte devono essere attinenti al settore della crescita personale.~~ Nota che per ora sto solo facendo brainstorming, vorrei ottenere suggerimenti creativi e originali senza dover specificare ulteriori dettagli, quindi non farmi altre domande ma procedi fornendomi 100 diverse idee.

(Continua con la risposta)

2. PROBLEMI "POTENTI"

Le idee che mi hai fornito rappresentano un gruppo di persone che vogliono risolvere un problema. Ora vorrei che tu facessi un calcolo per me su queste idee. Un problema "potente" è caratterizzato da 2 variabili alle quali può essere assegnato un punteggio.

- 1. Gravità: La gravità va da 1 (il problema è poco doloroso, tollerabile) a 10 (il problema è estremamente doloroso, intollerabile)*
- 2. Urgenza: il problema va da 1 (rimandabile) a 5 (irrimandabile, con la necessità di essere risolto immediatamente)*

Mi hai fornito un gruppo di idee. Vorrei che tu ragionassi sulle persone che hanno questo problema, e che attribuissi un punteggio di "potenza" (la somma di gravità e urgenza). Fallo per ognuna delle idee che mi hai dato,

giustificando la tua valutazione sia per quanto riguarda la gravità che per per quanto riguarda l'urgenza.

Indaga a fondo!

Usa la testa! Puoi richiedere modifiche

3. BUSINESS CON PIÙ POTENZIALE

Ottimo. Ora prendiamo in considerazione le seguenti idee di gruppo di persone che vogliono risolvere un problema. È importante che tu capisca che in questo momento voglio solo capire quanto può essere rilevante il problema.

- ~~Genitori single che vogliono gestire lo stress e trovare supporto emotivo.~~*
- ~~Imprenditori alle prime armi che cercano strategie per far crescere il loro business.~~*
- ~~Donne in carriera che cercano equilibrio tra lavoro e vita privata.~~*
- ~~Freelance che desiderano migliorare la gestione del tempo e aumentare la produttività.~~*

Ti chiedo di fare un altro calcolo per me. Voglio che assegni un punteggio a ognuna di queste idee basandoti su queste indicazioni:

- Tra le persone rappresentate dall'idea, esistono community che si ritrovano dal vivo o si ritrovano online (forum, gruppi social, altri luoghi di aggregazione) per discutere o per chiedere consigli? Se la risposta è "sì" assegna 3 punti all'idea, altrimenti non assegnare punti. ATTENZIONE: Giustifica la tua scelta.*
- Pensi che per alcune di queste persone il problema possa essere abbastanza grave da giustificare l'acquisto di un prodotto (o di un servizio) vendibile a 1000€? Se la risposta è "sì" assegna 3 punti all'idea, altrimenti non assegnare punti. ATTENZIONE: Giustifica la tua scelta e fammi un esempio di servizio vendibile a 1000€.*
- Prendendo in considerazione l'idea, pensi che si tratti di un problema passeggero, dovuto a particolari condizioni socioeconomiche del momento, oppure che sia un problema consolidato, sul quale poter costruire un business durevole negli anni a venire (perlomeno per 20*

anni)? Se il problema è consolidato assegna 1 punto all'idea, altrimenti non assegnare punti. **ATTENZIONE:** Giustifica la tua scelta.

- Prendendo in considerazione l'idea, c'è la possibilità di promuovere dei prodotti in affiliazione (o comunque di vendere loro prodotti di ALTRI)? Se la risposta è "sì" assegna 1 punto all'idea, altrimenti non assegnare punti. **ATTENZIONE:** Giustifica la tua scelta.
- In generale, ci sono altre persone o aziende che stano già vendendo una soluzione a quel problema? Se la risposta è "sì" assegna 5 punti all'idea, altrimenti non assegnare punti. **ATTENZIONE:** Giustifica la tua scelta.

ATTENZIONE: come precisato, voglio che giustifichi ognuna delle tue scelte in modo approfondito e che riporti ogni volta il punteggio assegnato.

(Continua con la risposta)

(Perché secondo te...)

4. COMPETENZE GENERICHE

- Vorrei che il mio business fosse focalizzato sul risolvere il problema di queste persone: ~~Donne in carriera che cercano equilibrio tra lavoro e vita privata~~. Chi sono i 10 maggiori esperti (o esperte) al mondo su questo tema? Forniscimi i link ai loro siti web. Rispondi in italiano
- Puoi consigliarmi i 10 migliori libri per diventare esperto dell'argomento "~~Donne in carriera che cercano equilibrio tra lavoro e vita privata~~"?
- Secondo te da quale libro dovrei iniziare per avere una base di competenze che mi consentano di offrire un mio prodotto o un mio servizio di consulenza in questo ambito? Agisci come un mentore che deve far comprendere un argomento al suo studente nel modo più approfondito possibile.
- Quali sono i concetti fondamentali del libro "_____".

Questi ultimi prompt servono per ottenere informazioni che possono aiutarti ad avere una panoramica generale del mercato dell'argomento, ma nel secondo modulo di CM definiremo ogni singolo problema dei tuoi prospect e

ogni singola soluzione da implementare. Saprai esattamente quello che devi fare, senza bisogno di conoscere "tutto" sull'argomento.